

Indien im Welthandelssystem und die WTO-Verhandlungen

Gosalia, Sushila

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Gosalia, S. (2005). Indien im Welthandelssystem und die WTO-Verhandlungen. *Indien - Politik, Wirtschaft, Gesellschaft*, 141-158. <https://doi.org/10.11588/ijb.2005.0.1500>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Mitglied der

Leibniz-Gemeinschaft

Indien im Welthandelssystem und die WTO-Verhandlungen

Sushila Gosalia

1 Einleitung

„Handel schafft Wohlstand“, das belegen Wirtschaftswissenschaftler wie Adam Smith (1723-1790) und David Ricardo (1772-1823), die sich mit der wirtschaftlichen Entwicklung und mit der industriellen Revolution in den Industrieländern befassten. Dies weiß man auch von der legendären „Seidenstraße“. Als Adam Smith 1776 in seiner berühmten „Untersuchung über die Gründe und Ursachen des Reichtums der Nationen“¹ den Begriff „internationale Arbeitsteilung“ einführte, war die industrielle Revolution gerade erst in Großbritannien angebrochen, und der Weltmarkt existierte nur in den Wirtschaftsregionen der Kolonialmächte. Im Jahr 1817 entwickelte der englische Ökonom David Ricardo die Theorie des „komparativen Kostenvorteils“,² wonach jede Volkswirtschaft am meisten profitiert, wenn sie sich auf bestimmte Produkte spezialisiert, sie produziert und exportiert und die restlichen Produkte auf dem Weltmarkt kauft bzw. importiert. Nach dieser Behauptung, die bis heute weitgehend als unumstritten gilt, sind Handelsbarrieren aller Art schädlich für den Welthandel. Auch in der entwicklungspolitischen Diskussion wird von der These „trade not aid“ gesprochen. Vorbedingung für einen gut funktionierenden Weltmarkt bzw. weltweiten Handel sind einheitliche Rahmenbedingungen.

Ein fairer internationaler Handel ermöglicht einerseits die Nutzung nationaler Ressourcen und Kostenvorteile durch eine Spezialisierung und Ausweitung der Produktion über den Eigenbedarf hinaus für Exporte gegen benötigte Importe, setzt aber andererseits politische Rahmenbedingungen voraus, die eine Ausbeutung bzw.

¹ Smith, Adam (1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford University Press, London; Adam Smith (1978), *Der Wohlstand der Nationen*, München: dtv-Bibliothek.

² Ricardo, David (1817), *Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge; Ricardo, David (1972), *Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung*, Fischer Taschenbuch, Frankfurt/Main.

Übervorteilung schwächerer durch stärkere Partner verhindern, was für die Austauschbeziehungen zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsstufe besonders wichtig ist.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden von den Siegermächten die Vereinten Nationen (UNO) mit diversen Organisationen und Gremien im Bereich von Währung und Wirtschaft für den Aufbau und die Sicherung eines internationalen Ordnungssystems gegründet. So wurden die zwei wichtigsten Organisationen, der internationale Währungsfonds (International Monetary Fund – IMF) und die Weltbank (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) mit ihren Schwesterorganisationen wie die International Development Association (IDA) und die International Finance Corporation (IFC) im Dezember 1945 gegründet.

Der Bereich der internationalen Handelsbeziehungen nach dem Zweiten Weltkrieg sollte durch einen internationalen Vertrag und eine entsprechende Organisation geregelt werden. Bereits im Jahr 1947 trat das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) in Kraft. „Das ursprünglich nur als Provisorium gedachte GATT-Abkommen wurde so zum Stützpfeiler der Nachkriegsregeln des Welthandels.“³ Im GATT hatten die reichen Industrienationen ihren Interessen entsprechend die Spielregeln ausgehandelt, weil viele Entwicklungsländer seinerzeit noch Kolonien waren.

Nach der Präambel des GATT hat das Abkommen zum Ziel, den Lebensstandard, die Beschäftigung, das Realeinkommen und die Versorgung mit Ressourcen über ein möglichst freies Welthandelssystem zu verbessern. Andererseits räumen die Vertragspartner des GATT ihren nationalen Handels- und Wohlfahrtszielen häufig Priorität ein. In diesem Zielkonflikt kommt dem GATT als Zentrum der Welthandelsordnung die Aufgabe zu, einen gangbaren Mittelweg zwischen möglichst offenen Märkten und dem Trend zum Protektionismus zu finden.⁴

Der Abbau von tarifären Handelshemmnissen bzw. Zöllen stand in den ersten Jahren der GATT-Verhandlungsrunden im Zentrum der Aufgaben. Im Rahmen der insgesamt acht GATT-Runden von 1948 bis 1993 konnten die Vertragsstaaten durch gegenseitigen Abbau von Zöllen eine bedeutende Handelsliberalisierung auf dem Weltmarkt erreichen. Die letzte GATT-Gesprächsrunde, die so genannte Uruguay-Runde, wurde 1993 abgeschlossen, und mit dem Inkrafttreten dieser Runde wurde am 01.01.1995 die Welthandelsorganisation WTO (World Trade Organisation), die Nachfolgeorganisation des GATT, gegründet. Der WTO gehören mittlerweile 147 Mitgliedsstaaten an. Sie hat ihren Sitz in Genf und zurzeit ca. 500 Mitarbeiter. Die Ministerkonferenz, die alle zwei Jahre stattfindet, ist das höchste Entscheidungsgre-

³ Vgl. hierzu: Braßel, Frank/Windfuhr, Michael (1995), *Welthandel und Menschenrechte*, Bonn: Dietz, S.32.

⁴ Vgl. hierzu: Deutsche Bundesbank (1992), *Internationale Organisationen und Gremien im Bereich von Währung und Wirtschaft*, Sonderdruck Nr. 3, Frankfurt, S.121.

mium der WTO. Indien war von Anfang an Mitglied des IWF, der Weltbank, der IDA, der IFC und Vollmitglied (Vertragspartei) des GATT bzw. der WTO.⁵

Im Folgenden soll untersucht werden, wie sich GATT- bzw. WTO-Beschlüsse in der Praxis auf die indischen Außenhandelsverflechtungen auswirken und inwiefern davon Impulse für die binnenwirtschaftliche Dynamik ausgehen.

Um die Bedeutung der Außenhandelsentwicklung für den wirtschaftlichen Entwicklungsprozess zu verdeutlichen, ist ein kurzer Rückblick auf die Handelsverflechtungen Indiens vor und während der Kolonialherrschaft vorangestellt. Danach geht es um den Zeitraum nach 1947 (Erlangung der Unabhängigkeit Indiens und Gründung des GATT), in dem ganz unterschiedliche Interessen aufeinander stießen. Im dritten Teil werden die Öffnung Indiens zum Weltmarkt und die Bedeutung der WTO-Verhandlungen für die indische Wirtschaft behandelt, wobei die Beziehungen zwischen dem internationalen Handel und der Wohlstandsentwicklung in Indien herauszustellen sind.

2 Rückblick auf die Außenhandelsverflechtungen Indiens bis zur Unabhängigkeit

2.1 Indien im weitgespannten Handelsnetz schon seit der Antike

Bereits in der Antike, schon 3000 v. Chr., unterhielt der indische Subkontinent beträchtliche Handelsbeziehungen mit den Ländern rund um den Indischen Ozean, mit den Ländern am Persischen Golf, Mesopotamien und Babylon, wie die Ausgrabungen in Mohenjo-Daro und Harappa es belegen konnten.⁶ Etwa 1000 v. Chr. unterhielt der Subkontinent ertragreiche Handelsbeziehungen mit anderen Ländern, wobei die Araber seinerzeit eine bedeutende Rolle als Zwischenhändler zwischen Europa und Indien (über Ägypten) gespielt haben sollen. Im 3. und 2. Jahrhundert v. Chr. bildete Alexandria den Umschlagplatz für indische Waren und es entwickelte sich ein direkter Handel mit Griechenland und Zentralasien. Kaufmannsgilden sorgten für die Abwicklung der Handelsgeschäfte, in denen Indien hohe Überschüsse erzielte.⁷

Eine Blütezeit erlebten die indischen Handelsverflechtungen, die sich nach Westen, Osten und Norden immer wieder ausdehnten, in den ersten Jahrhunderten n. Chr. Getauscht wurden Gewürze, tierische und pflanzliche Erzeugnisse, Sandelholz, Gold, Silber, Metalle, Edelsteine, Textilien und Seide.⁸

⁵ Ebenda, Tabelle 11, S.88, und Tabelle 12, S.134.

⁶ Vgl. hierzu: Basham, A. L. (1988), *The wonder that was India*, Rupa & Co., S.19.

⁷ Thaper, Romila (1975), *A History of India*, Volume 1, 6. Aufl., Penguin Books, Middlesex, S.50-52.

⁸ Agarwal, P.N. (1985), *The History of Indian Business*, Vikas Publishing House, New Delhi, S.21.

Um ca. 500 n. Chr. wurde in Indien die erste Form des Wechsels, das Hundi-System entwickelt. Mit diesen Schuldscheinen konnten die Kaufleute ihre Geschäfte an jedem beliebigen Ort abwickeln, ohne Gold- und Silbermünzen mitnehmen zu müssen. Es fehlte also nicht an gut organisierten Handelsbeziehungen und an ausgefeilten Methoden des Umgangs mit Geld. Kredit bedeutete hier persönliches Vertrauen und nicht unpersönliche Rechtssicherheit.⁹

Einer der wichtigsten Aspekte dieses Welthandels war, dass die Handelspartner frei unter sich aushandeln konnten, welche Produkte in welcher Menge gegen welche Waren ausgetauscht werden sollten. Übervorteilungen waren dabei natürlich nicht ausgeschlossen.¹⁰

Die Entdeckung des Seewegs nach Indien 1498 durch Vasco da Gama ermöglichte den direkten Handel der Europäer mit Indien ohne die Araber als Zwischenhändler. Mit der „Desintegration des Mogulreiches“ in Indien kam es dann zu inneren Auseinandersetzungen, die den Engländern die „schrittweise Errichtung der englischen Herrschaft über Indien“ ermöglichte.¹¹

2.2 Indiens Zwangskoppelung an das koloniale Wirtschaftssystem Großbritanniens

Die fast 200-jährige englische Kolonialherrschaft (von etwa der Mitte des 18. bis etwa zur Mitte des 20. Jahrhunderts) brachte tief greifende Veränderungen in den Handelsverflechtungen Indiens, die zunehmend auf die Interessen des Mutterlandes ausgerichtet wurden. Agrarerzeugnisse, Textilien und Bodenschätze, die im Mutterland – England – benötigt wurden, wurden ausgebeutet, um weiter bearbeitet und anderswo gewinnbringend verkauft zu werden. Die Bedarfsdeckung des indischen Subkontinents spielte keine Rolle mehr. Die Produzenten hatten sowohl keine Entscheidungsmacht als auch keinen Anteil am Gewinn. Die englische Ostindien-Handelskompanie wurde 1599 in London gegründet und von Königin Elisabeth genehmigt, um Handel mit Indien zu betreiben. Sie wurde der Grundstein für die koloniale Macht über Indien.

Während der britischen Kolonialherrschaft wurde Indien neben Ausbeutung, Plünderung und Zerstörung der einheimischen sozioökonomischen und politischen Strukturen durch Zwangskoppelung der Wirtschaft und Handelsverflechtungen an die britische Wirtschaft gebunden. Dies bedeutete für Indien einen erheblichen Verlust der Zollselbstständigkeit.

⁹ Vgl. hierzu: Rothermund, D. (1985), *Indiens wirtschaftliche Entwicklung*, UTB, Schöningh, München, S.17.

¹⁰ Vgl. hierzu: Datta, Asit (1984), *Welthandel und Welthunger*, dtv-Sachbuch, München, S.21.

¹¹ Vgl. hierzu: Schönböck, Phil (1972), *Ursachen sozio-ökonomischer Stagnation unterentwickelter Länder am Beispiel Indiens*, Wiener Institut für Entwicklungsfragen, Wien, S.6.

Weil die indischen Textilwaren den englischen Textilien qualitativ überlegen und billiger waren, versuchte die Kolonialmacht, die Waren der indischen Händler zu verzollen und auch die effiziente Produktionsweise Indiens zu zerstören. Die englische Kolonialmacht begann mit Hilfe der ostindischen Handelskompanie, den Binnenmarkt Indiens zu Gunsten der Eigeninteressen allein zu kontrollieren und eignete sich den gesamten Außenhandel Indiens an. Indische Fertigwaren wie Baumwolltextilien, Seide und Schnitzereien wurden in Großbritannien mit bis zu 67% verzollt, während die Waren aus Großbritannien in Indien nur mit einem Minimalzoll belegt waren. Die Textil- und die Seidenbranche wurden von der Kolonialmacht außerdem regelrecht stranguliert, damit die Textilgüter aus Großbritannien sowohl auf dritten Märkten als auch auf dem indischen Markt konkurrenzlos waren.¹² So erreichte die britische Kolonialmacht, „die Jahrhunderte lange Rolle Indiens als Exporteur von Baumwollwaren in die eines Importeurs von Fertigprodukten zu verwandeln“.¹³ Anders ausgedrückt: Indien wurde aus dem Weltmarkt verdrängt und zu einem Entwicklungsland degradiert. Es versteht sich von selbst, dass die Basis der Manufaktur, des Handwerks und der Landwirtschaft in Indien so gestört wurden, dass die Arbeitslosen aus den Bereichen Manufaktur und Handwerk auch in der Landwirtschaft überschüssig wurden. Nach vorliegenden empirischen Informationen wuchs der Anteil der von der Landwirtschaft lebenden Bevölkerung zwischen 1891 und 1921 von 61 auf 93%.¹⁴ Dies war die Folge der fast 200-jährigen Kolonialherrschaft, die Indien bei der Unabhängigkeit 1947 als Last übernehmen musste.

3 Postkoloniale Aufbauphase und Abkoppelung der indischen Wirtschaft vom Weltmarkt

Nach Erlangung der politischen Unabhängigkeit 1947 zeichnete sich in Indien ein neuer ökonomisch-politischer Stil ab, der seit Mitte der 1960er-Jahre bis 1980 von einer ausgeprägten binnenmarktorientierten Wirtschaftspolitik gekennzeichnet war. Entwicklungsstrategien wie „take-off into self-sustained growth“,¹⁵ „economic self-reliance“,¹⁶ Importsubstitution und „inward-looking economic policy“ kennzeichneten die indische Wirtschaftsentwicklung in den 1960er- und 1970er-Jahren.

¹² Vgl. hierzu: Malhotra, Joginder (1990), *Indien, Wirtschaft, Verfassung, Politik*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, S.110; vgl. auch Schönböck, Phil (1972), *Ursachen sozio-ökonomischer Stagnation unterentwickelter Länder am Beispiel Indiens*, Wiener Institut für Entwicklungsfragen, Wien, S.8.

¹³ Vgl. hierzu: Datta, Asit (1982), *Ursachen der Unterentwicklung, Erklärungsmodelle und Entwicklungspläne*, C.H. Beck, München, S.81.

¹⁴ Dutt, R. P. (1953), *The Economic History of India*, Bd. 1, London, S.122.

¹⁵ Vgl. hierzu: Rostow, W.W. (1960), *The Take-Off into Self-Sustained Growth. A Non-communist Manifesto*, Cambridge.

¹⁶ Abkoppelung vom Weltmarkt und Eigenständigkeit.

Jawaharlal Nehru, der erste Premierminister der Republik Indien war der Ansicht, dass sich, hätte Indien erst einmal den Anschluss an die Industrialisierung gefunden, sich alles andere von selbst ergeben werde (der so genannte Trickle-Down-Effekt).¹⁷ Im Rahmen einer Serie von Fünfjahresplänen und einer gemischten Wirtschaftsordnung (*mixed economy*) sowie dem Ziel einer sozialistischen Gesellschaftsordnung (*socialist pattern of society*) hat Indien eine überproportional lange Phase der Importsubstitution verfolgt. Die gemischte Wirtschaftsordnung hat mit zunehmender Dominanz des öffentlichen Sektors und mit einem differenzierten System der Investitionslenkung (Lizenzen, Finanzzuweisungen, bürokratische Kontrollen) und Verstaatlichung von Schwer- bzw. Basisindustrien unter anderem zwar den Industrialisierungsprozess in beeindruckender Weise vorangetrieben, die erhofften Rückwirkungen auf den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsprozess blieben jedoch hinter den Erwartungen zurück. Die Modernisierung der Landwirtschaft durch wohl überlegte Landreformen wurde vernachlässigt, obwohl die indische Wirtschaft hauptsächlich agrarwirtschaftlich strukturiert war.

Bis 1980 haben alle Fünfjahrespläne die Macht der Zentralregierung gestärkt. Sie war für die Verteilung von Großprojekten wie Staudämme, Kraftwerke und Düngemittelfabriken sowie für die Zulassung ausländischer Investitionen und Technologien zuständig. Damit wurde die Bedeutung der Vorteile des Außenhandels für die gesamtwirtschaftliche Leistung unterschätzt. Indien war für lange Zeit (1951-1980) mit einem Anteil von nur 0,04% am Welthandel beteiligt. Auf Grund dieser Wirtschaftspolitik brachen die indischen Unternehmen die Kontakte zum Weltmarkt lange Zeit ab und schränkten damit auch die Wettbewerbsfähigkeit der indischen Unternehmer ein. Weitere Folgen der stark binnenmarktorientierten Außenwirtschaftspolitik waren rückläufige Exportquoten, wachsende Auslandsschulden, hohe Steigerung des Schuldendienstes sowie ein wachsendes Außenhandelsdefizit. Indiens Industriegüterexporte wuchsen im Zeitraum 1960-1980 weit weniger dynamisch als die anderer exportorientierter Länder wie beispielsweise Südkorea, Malaysia und Taiwan. Auch die Struktur der indischen Exporte war noch weitgehend von traditionellen Gütern wie Textilien, Bekleidungswaren, Ledererzeugnissen und kunsthandwerklichen Gegenständen geprägt.

Erst Anfang der 1980er-Jahre, unter Premierministerin Indira Gandhi, kam es zu einer Trendwende, die seit 1991 unter Premierminister Narasimha Rao zu weitergehenden Reformen und zur Liberalisierung der Wirtschaft bei gleichzeitiger Marktöffnung führte.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass kolonialer Zwang sowie ökonomische Regulierung und wirtschaftliche Restriktionen das natürliche Wachstum eines Landes wie Indien mit seinen enormen natürlichen und menschlichen Ressourcen gefährden. Es ist einmal mehr deutlich geworden, dass die weltwirtschaftlichen Handelsverflechtungen für Indien vorteilhafter sind (wie in der Antike) als erzwun-

¹⁷ Vgl. hierzu: Rothermund, D. (1989), „Regionale Disparitäten in Indien“, in: Indo ASIA, Bunn, 1a, S.81.

gene Fesselung bzw. Einschränkung der Wirtschaft. Im wirtschaftlichen Bereich hatte der so genannte Nehru-Sozialismus innovative Kräfte gelähmt und Indien zu einem – wie *The Economist* es 1991 nannte – „gefesselten Tiger“ gemacht.¹⁸ Durch Außenhandelsverflechtung, Exporte und Weltmarktintegration wird sich Indien gewiss eine gute Chance bieten, seine Ressourcen so zu nutzen, dass sich eine gesamtwirtschaftliche Dynamik entwickeln kann. Indien kann es sich nicht leisten, sich vom Weltmarkt abzukoppeln.

4 Indien meldet sich auf dem Weltmarkt zurück – Liberalisierung, Globalisierung und Weltmarktintegration

Im Zuge der ökonomischen Reformen seit Mitte der 1980er-Jahre begannen in Indien weit reichende Veränderungen hinsichtlich der Weltmarktintegration. Die Liberalisierung, die 1980 unter Premierministerin Indira Gandhi eingeleitet wurde, erhielt von 1985 an unter Premierminister Rajiv Gandhi einen weiteren Auftrieb. Aber erst seit 1991 unter der Regierung von Premierminister Narasimha Rao und Finanzminister Manmohan Singh gewann die ökonomische Liberalisierung weitere Dynamik.

Die indische Außenwirtschaft verzeichnet das stärkste Wachstum seit Beginn der Wirtschaftsreformen 1991. Gesteigerte Exportkapazität und gesenkte Importzölle haben den Außenhandel belebt. Das Schwergewicht der Ausfuhren liegt jedoch weiterhin bei Textilien, Bekleidung, Tee, Edel- und Halbedelmetallerzeugnissen sowie Agrarprodukten. Doch Computer und Software sowie chemische und technische Produkte gewinnen seit 1995 zunehmend an Bedeutung. Nach vorliegenden Informationen der indischen Regierung sind die Exporte im Laufe des Jahres 2004 um ca. 23,7% auf 75 Mrd. US\$ gestiegen, was den Exportwert von 1991 um bereits 80% übertrifft. Es wird mit einer Zunahme des indischen Exports um rd. 185% gerechnet, weil das Quotensystem des Welttextilabkommens im Januar 2005 aufgehoben wurde. Die Bekleidungsindustrie trägt rd. 5% zum Bruttosozialprodukt der indischen Wirtschaft bei und schafft etwa 35 Millionen Arbeitsplätze.¹⁹ Die Devisenreserven erreichten 2004 über 126 Mrd. US\$.

Auch der Handel auf dem Weltmarkt hat sich im Laufe der letzten zehn Jahre deutlich verändert. Im Prozess der ökonomischen Globalisierung in Folge der engen Vernetzung der Weltwirtschaft hat sich die Zahl der Entwicklungsländer, die die verschiedenen Agrar-, aber auch Halbfertigwaren und Industriegüter anbieten, deutlich erhöht. Neben Indien sind China, Bangladesch, Pakistan und auch lateiname-

¹⁸ Vgl. hierzu: *The Economist* (1991), „A Survey of India“, Supplement, v. 04.05.1991, India Caged.

¹⁹ Vgl. hierzu: Bericht in *Hindu*, Chhenai, v. 15.10.2004, vgl. auch Nath, Kamal (2004), „Exports set touch \$ 75 b. this year“, in: *Times of India*, v. 18.11.2004, S.15.

rikanische und südostasiatische Länder fast mit den gleichen Produkten in den Weltmarkt eingetreten. Der Anstieg der globalen Produktions- und Finanzkapazitäten führt zu einem Wettbewerb auf dem Weltmarkt. Fasst man die drei führenden Welthandelsregionen Europa (erweiterte Europäische Union mit 25 Mitgliedern), Nordamerika und Asien-Pazifik zur Triade zusammen, so ergibt sich für diese Regionen ein Welthandelsanteil von ca. 85%.²⁰ Die übrigen am Weltmarkt beteiligten Länder, wie viele afrikanische, asiatische und arabische Länder, verfügen über einen Anteil von nur etwa 15% am Welthandel. In diesem Zusammenhang ist festzustellen, dass Indien von Anfang an, trotz des geringen Außenhandelsvolumens, bei allen Verhandlungen des GATT und der WTO vertreten ist.

Jahrzehntelang wurde der Welthandel von den reichen Industrienationen dominiert. Nach dem Zweiten Weltkrieg ist der Welthandel auch durch viele regionale Freihandelsabkommen eingeschränkt, die durch etliche Präferenzvereinbarungen, die Bildung von Freihandelszonen, durch Zoll- und nichttarifäre Handelshemmnisse sowie den Einsatz protektionistischer Maßnahmen gegenüber Drittländern gekennzeichnet sind. Der Großteil der Handelsverflechtungen findet im Rahmen bilateraler wie auch regionaler Handelsabkommen statt. Selbst 50-60% des Exports Indiens bewegen sich in diesem Rahmen, wie Kamal Nath, indischer Industrie- und Handelsminister, konstatiert.

World trade regime is also fast changing. Exports would be driven by the multilateral system that would result from the ongoing Doha round of trade negotiations under the WTO, but they would also be increasingly driven by bilateral and regional trade frameworks. In coming years, 50-60% of India's exports would be under bilateral regional trade arrangements.²¹

Seit 1990 wurden 33 neue regionale Freihandelsabkommen abgeschlossen, die bei der WTO angemeldet sind. Trotz der Vernetzung des Weltmarktes in Folge der fortlaufenden Globalisierung und der multilateralen Handelsverhandlungen im Rahmen internationaler Organisationen wie GATT und jetzt WTO sind die regionalen Zusammenschlüsse im Trend. Amerika zum Beispiel plant eine panamerikanische Freihandelszone mit 34 Ländern von Feuerland bis Alaska – ein gewaltiger Wirtschaftsraum mit 800 Millionen Menschen: Free Trade Area of the Americas (FTAA).²²

Es existieren bereits ca. 250 Regional Trade Agreements, regionale Handelsabkommen. „It is estimated that by 2005 the total number of Regional Trade Agreements in force would be around 300.“²³ Bekannte große regionale Freihandelszonen sind u.a.:

²⁰ Vgl. hierzu: Uchatius, Wolfgang (2001), „Der Handel kam als Monster“, in: *Die Zeit*, Hamburg, v. 08.11.2001, S.21.

²¹ Vgl. hierzu: Nath, Kamal, a.a.O.

²² Vgl. hierzu: Fischermann, Thomas (2003), „Zu zweit gegen den Rest der Welt“, in: *Die Zeit*, Hamburg, v. 20. Nov. 2003, S.28.

²³ Vgl. hierzu: Tata Services, *Statistical Outline of India 2003-2004*, Mumbai, S.245-246.

- Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC),
- Association of Southeast Asian Nations (ASEAN),
- African Union (AU),
- Central European Free Trade Agreement (CEFTA),
- European Free Trade Association (EFTA),
- Europäische Union (EU),
- Gemeinschaft des vereinten arabischen Maghreb (Maghreb Union),
- Gemeinsamer Markt des südlichen Teils Amerikas (MERCOSUR),
- North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Die WTO schätzt, dass inzwischen rund die Hälfte des gesamten Welthandels innerhalb der regionalen Bündnisse abgewickelt wird. [...] Geprägt wird die handelspolitische Landschaft in jüngster Zeit ferner dadurch, dass viele Länder bilaterale Abkommen bevorzugen.²⁴

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass viele Entwicklungsländer von der protektionistischen Handelspolitik der Industrieländer erheblich betroffen sind. Diese Länder haben keinen leichten Zugang zu den Märkten der Industrieländer, die mit Hilfe von Subventionen und Zöllen ihre Produkte im internationalen Wettbewerb unterstützen. Die größte Bedeutung in diesem Zusammenhang kommt deshalb den rechtlichen Rahmenbedingungen und den wichtigen handelspolitischen Abkommen und Regelungen auf der Weltmarktebene zu, die eine Wende in den Handelsverflechtungen herbeiführen. Diesem Thema wurde in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit geschenkt und eine Serie handelspolitischer Gespräche auf Weltenebene im Rahmen der Verhandlungsrunden des GATT (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen) sowie der UNCTAD²⁵ (UN-Konferenz für Handel und Entwicklung) folgte. Die UNCTAD wurde 1964 in Genf gegründet, um die Interessen der Exkolonien in Asien, Afrika und Lateinamerika im Welthandel zu vertreten.

Mitglied der UNCTAD sind alle Entwicklungs- und Industrieländer, die in den Vereinten Nationen und den Sonderorganisationen der VN vertreten sind. Die afrikanischen, asiatischen und lateinamerikanischen Entwicklungsländer hatten sich schon 1964 vor der ersten UNCTAD-Ministerkonferenz in Genf in der so genannten „Gruppe der 77“ zusammengeschlossen, die inzwischen durch neue Mitgliedschaften in der UNCTAD auf 133 angewachsen ist. Bisher fanden elf Konferenzen der UNCTAD statt. Die letzte, die 11. Konferenz, tagte vom 13. bis 18. Juni 2004 in São Paulo, Brasilien. Die „Gruppe der 77“ und die UNCTAD sind Thinktank und Sprachrohr der Entwicklungsländer in Fragen von Handel und Entwicklung. Im Abschlussdokument von UNCTAD 11 heißt es zum Beispiel: „Die UNCTAD sei

²⁴ Vgl. hierzu: iwd, Nr. 18, v. 5. Mai 2005, S.6 und 7.

²⁵ UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development, Diskussionsforum der Industrie- und Entwicklungsländer.

zwar kein Verhandlungsforum, ihr komme aber als Diskussionsforum zu Fragen von Handel und Entwicklung eine wichtige konsensfördernde Rolle im Vorfeld der WTO-Verhandlungen zu.²⁶

5 Der Prozess der Liberalisierung des Welthandels, die WTO und Indien

5.1 Der Prozess der Liberalisierung des Welthandels im Rahmen des GATT und der WTO

Die internationale Vernetzung der Volkswirtschaften der höchstentwickelten Länder wie der USA, Japans und der Länder Europas sowie die der ihnen nacheifernden Schwellenländer wie Südkorea, Taiwan, Malaysia, Brasilien, Singapur, Mexiko, Hongkong u.a. hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stetig verstärkt. Die Handelsverflechtungen schaffen Vorteile nur für diejenigen Länder, die etwas zu verkaufen haben und die nicht daran gehindert werden.

Da jedoch die meisten Länder nach dem zweiten Weltkrieg im Frühstadium ihrer industriellen Entwicklung bestimmte Wirtschaftszweige vor der internationalen Konkurrenz schützen wollten, war die Idee eines weitgehend freien Welthandels in der Praxis nicht anwendbar. Das GATT-Abkommen senkte in der Anfangsperiode seiner Funktion lediglich bestimmte wenig umstrittene Zölle, erlaubte jedoch andere Handelshemmnisse und der Freihandel wurde nur als langfristiges Ziel anvisiert. Dem GATT, das zu Beginn nur 23 Staaten unterschrieben hatten, traten in den folgenden Jahrzehnten nicht nur stetig neue Staaten bei, sondern einigten sich deren Regierungen in mehreren Handelsrunden auch auf den weit reichenden Abbau vieler Handelsbarrieren.²⁷

In 50 Jahren wurde der Zoll auf importierte Güter von 40% (1950) auf 5% (2000) gesenkt. Im Rahmen der ersten sieben Zollsenkungsrunden des GATT, d.h. der Kennedy-Runde von 1964 bis 1967 und der Tokio-Runde vom Frühjahr 1975 bis 1979 konnten die Vertragsstaaten durch gegenseitige Angebote von Handelsliberalisierungen einen bedeutenden Abbau von Zöllen für den Welthandel erreichen. Es ist jedoch festzustellen, dass bei diesen GATT-Runden Agrar-, Milch- und Textilprodukte sowie Fleisch unberücksichtigt blieben. Für bestimmte Länder wie z.B. die AKP²⁸-Staaten, ehemalige Kolonien Europas, wurde 1975 das so genannte Lomé-Abkommen (benannt nach der Hauptstadt von Togo) abgeschlossen, um deren Agrarprodukten leichteren Zugang in die Industrieländer zu ermöglichen. Agrarpro-

²⁶ Vgl. hierzu: Drescher, Rolf (2004), „UNCTAD XI, Im Schatten der WTO“, in: *E+Z*, Bonn, Nr. 8/9, v. 2004, S.334.

²⁷ Vgl. hierzu: Pinzler, Petra (1998), „Feierstunde für freie Händler“, in: *Die Zeit*, v. 14.05.1998, S.32.

²⁸ AKP-Staaten: Afrika, Karibik, Pazifik.

dukte wie Getreide, Zucker und Südfrüchte anderer Entwicklungsländer wurden von dieser Regelung der Europäischen Gemeinschaft ausgeklammert. So sind in Westeuropa und auch in den USA Getreide, Fleisch, Milchpulver, Öle, Zucker etc. durch feste oder flexible Zölle und Importquoten geschützt. So gesehen wurden Importe von Textilien, Zucker, Erdnussöl etc. aus Indien erschwert. Erst während der achten Handelsrunde des GATT, der so genannten Uruguay-Runde (September 1986) in Punta del Este (Uruguay), wurde beschlossen, den Agrarsektor – eine partielle Öffnung der Agrarmärkte – aufzunehmen, indem alle nichttarifären Importbeschränkungen durch Zölle ersetzt wurden. Die Importzölle der Agrarprodukte wurden in sechs Jahren im Durchschnitt um 36% abgebaut. Auch die Exportsubventionen wurden gekürzt, um den Weltmarktpreis nicht zu verzerren. Die Uruguay-Runde wurde 1993 abgeschlossen.

Während sich die GATT-Vereinbarungen und -beschlüsse auf den Warenhandel bzw. die Produkte des verarbeitenden Gewerbes beschränkten, umfassen die WTO-Verhandlungen neben Agrar- und Textilhandel auch verschiedene andere Abkommen über den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel (GATS – General Agreement on Trade in Services) und den Schutz geistigen Eigentums (TRIPS – Trade Related Intellectual Property Rights). Darüber hinaus wurden auch Bestimmungen über grenzüberschreitende handelsbezogene Investitionen in den Trade Related Investment Measures (TRIMs), die seit Januar 1995 in Kraft sind, geregelt.²⁹ Somit ist die WTO als einzige internationale Organisation dafür zuständig, Regeln für den internationalen Handel zu bestimmen.

Die erste Ministerratskonferenz tagte 1996 in Singapur und legte die Themenschwerpunkte fest, die in weiteren Konferenzen verhandelt werden sollten. Zu diesen Themen gehören „Handel und Schutz von Investitionen, Handel und Gleichbehandlung im Wettbewerb, Nichtdiskriminierung ausländischer Anbieter im öffentlichen Auftragswesen sowie der Abbau von Bürokratie und umständlichen Zollformalitäten“.³⁰ In Singapur wurde auch die Liberalisierung der Produkte der Informationstechnik besprochen. „Die Zölle auf Computer, Glasfaserkabel, CD-Roms und andere Produkte sollen in den wichtigsten Abnehmerländern bis zum Jahr 2000 abgeschafft werden.“³¹

Eine weitere WTO-Konferenz im Dezember 1999 in Seattle, USA, scheiterte, weil Tausende – Gewerkschaftsmitglieder, Umweltschützer, Verbraucherverbände, Bürgerinitiativen – ganz vehement demonstrierten. Zwei Jahre später, 2001, tagte in Doha, der Hauptstadt von Katar, eine neue Verhandlungsrunde der WTO. Die Doha-Runde wird als Entwicklungsrunde bezeichnet, weil viele Kompromisse bezüglich Zollsenkungen für Importe aus den Entwicklungsländern und Reduzierung der Ex-

²⁹ Vgl. hierzu: Duenbostel, Jürgen (2004), „Wenn der Süden an Gewicht gewinnt“, in: *Der Überblick*, 3/2004, Sept. 2004, S.52.

³⁰ Vgl. hierzu: „Welthandels-Fachchinesisch – Undurchschaubares klargemacht“, in: *Der Überblick*, 3/2004, S.52.

³¹ Vgl. hierzu: Piper, Nikolaus (1996), „Flüchtige Unternehmer“, in: *Die Zeit*, v. 20.12.1996.

portsubventionen in der Landwirtschaft der Industrieländer zu Gunsten der Entwicklungsländer ausgehandelt wurden. Doch bei der Frage des Investitionsschutzabkommens sprach sich der damalige indische Handelsminister Murasoli Moran als einziger Vertreter eines Schwellenlandes dagegen aus. Auch zwei Jahre später, im September 2003, bahnte sich auf der WTO-Konferenz im mexikanischen Cancún zwischen Industrie- und Entwicklungsländern eine Konfrontation wegen der konträren Interessenlage bezüglich der genannten Singapur-Themen an, die bisher nicht auf der Agenda der WTO-Konferenz zur Verhandlung gekommen und die der Doha-Runde von den Schwellenländern abgelehnt worden waren. Es bildete sich eine Gruppe von 21 Entwicklungs- und Schwellenländern (G 21) mit Indien, China, Brasilien und Südafrika an der Spitze, die Widerstand gegen einige wichtige für sie nachteilige Themen leistete.³² Die Cancún-Konferenz wurde für gescheitert erklärt. Für die Industrieländer, vor allem die USA und die Europäische Gemeinschaft, war Cancún ein ernster Rückschlag, für die Entwicklungsländer aber war die Konferenz ein wichtiger Schritt hin zu einer fairen multilateralen Handelspolitik.

Im August 2004 ist in Genf jedoch endlich eine Einigung über ein Rahmenabkommen für einen besseren Zugang zu Märkten beider Seiten – sowohl der Industrieländer als auch der Entwicklungsländer – zu Stande gekommen. Nach fünftägigen Verhandlungen hatten sich die 147 Mitgliedsstaaten der WTO auf die Reduzierung der Exportsubventionen und Importzölle geeinigt. Der indische Handelsminister Kamal Nath konstatierte: „Die Industriestaaten haben anerkannt, dass der von hohen Subventionen belastete Agrarhandel kein freier Handel ist.“³³ Dieser Einigung zufolge haben sich Staaten wie die USA, die der EU, Australien, Brasilien und Indien zu einer raschen Senkung ihrer Agrarsubventionen bereit erklärt. „Dem Papier zufolge soll die Subventionierung landwirtschaftlicher Produkte weltweit im ersten Jahr nach der Einigung um 20% reduziert werden.“³⁴ Die Mitglieder der WTO verpflichteten sich auch, die Handelshindernisse für Schuhe, Zement, Chemikalien und elektronische Geräte abzubauen.

5.2 Indien und handelspolitische Beschlüsse der WTO

Indien hat sich seit 1991 wirtschaftlich dem Weltmarkt geöffnet und ist seit 1995 WTO-Mitglied. Als traditionelles Agrar- und Textilindustrieland ist Indien von den verschiedenen Beschlüssen der WTO-Verhandlungen beträchtlich betroffen. Durch die WTO-Bestimmungen bezogen auf das so genannte TRIPS-Abkommen sind in Indien auch die Pharmaindustrie und die Nutzung vieler Heilpflanzen betroffen.

³² Vgl. hierzu: Schmidt, Oliver/Klomann, Johannes (2004), „Mehr als die Summe von Privatinteressen“, in: *Frankfurter Rundschau*, v. 03.07.2004, S.9.

³³ Vgl. hierzu: Simonitsch, Pierre (2004), „Zufriedene Gesichter am Ende des Marathons“, in: *Frankfurter Rundschau*, v. 02.08.2004, S.9.

³⁴ Vgl. hierzu: „WTO-Verhandlungen, Subventionen gegen Zölle“, Meldung in *Frankfurter Rundschau*, v. 02.08.2004, S.3.

Anhand folgender Beispiele lässt sich verdeutlichen, welche Vorteile (Chancen) bzw. Nachteile die WTO-Beschlüsse Indien bringen werden.

5.2.1 Die Landwirtschaft

Die indische Landwirtschaft ist immer noch eine ausgeprägte Subsistenzlandwirtschaft. Etwa 65% der indischen Bevölkerung leben direkt oder indirekt von der Landwirtschaft, die ca. 26% zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) beiträgt. Mit Hilfe der „Grünen Revolution“ seit Mitte der 1970er-Jahre, die sich vor allem auf den Weizen- und Reisanbau positiv auswirkte, konnte Indien seine Getreideproduktion deutlich erhöhen und seinerzeit die Importe von großen Mengen Weizen reduzieren. Heute ist Indien weltgrößter Produzent von Zucker, Milch und Tee und produziert mehr Getreide, als das Land wirklich braucht. Indien ist zudem der zweitgrößte Weizenproduzent der Welt. Mit einem Export von über 150 Millionen Tonnen Getreide seit November 2002 steht Indien in der Rangliste der Weltexporteure bei Reis an zweiter und bei Weizen an sechster Stelle. Weizen wurde an 23 Länder und Reis an 33 Länder geliefert. Indische Getreideexporte gehen in ost- und westasiatische sowie afrikanische Länder.³⁵ Durch verbesserte Anbaumethoden, ertragreicheres Saatgut, Einsatz von Kunstdünger und Pestiziden sowie Bewässerung würde diese Produktion ermöglicht. Doch die meisten Kleinbauern konnten die hohen Preise der großen Chemiekonzerne, die ihre Aktivitäten in Indien ausgedehnt haben, wie Cargill Seeds, für Saatgut, Düngemittel und Pestizide nicht bezahlen. Cargill Seeds versucht seit einigen Jahren, modifizierte einheimische Saaten patentieren zu lassen und teuer an die Landwirtschaft zu verkaufen. Obwohl der indische Staat mit jährlich umgerechnet rund 1 Mrd. US\$ die Preise für Wasser, Strom, Kunstdünger und Pestizide subventioniert, profitieren überwiegend die Großbauern davon. Kleine Subsistenzbauern dagegen werden durch Preisschwankungen und Missernten derart betroffen, dass viele sich das Leben nehmen, weil sie aus dieser Misere keinen Ausweg finden.

Die Beschlüsse der WTO zum Schutz geistigen Eigentums (TRIPS) haben es Konzernen wie Monsanto und W.R. Grace ermöglicht, mit Hilfe hoher Forschungsinvestitionen die Nutzung des natürlichen Insektizids, dass der Neembaum produziert, patentieren zu lassen. Indische Bäuerinnen und Landwirte haben sich über Jahrhunderte Erfahrungen und Kenntnisse über den Umgang mit Saatgut angeeignet. Dieses Volkswissen erspart ihnen Kosten für Saatgut, chemische Düngemittel und Pestizide. Die Patentierungen des Neembaums, des Basmatireises, der Kurkumawürze und verschiedener Heilmittel Indiens durch die multinationalen Konzerne sind eine Folge des TRIPS-Abkommens. Indische Bauern, Fischer, Umweltaktivisten und Wissenschaftler wie Vandana Shiva führten mit Erfolg eine Reihe von

³⁵ Vgl. hierzu: Meldung in *Hindu*, v. 28.09.2002. Vgl. auch Swaminathan, M.S. (2001), „Die Welthandelsorganisation soll für mehr Handelsgerechtigkeit sorgen“, in: *Meine Welt*, v. Juli 2001, S.19.

Kampagnen gegen das TRIPS-Abkommen durch. Vandana Shiva bezeichnet das, was sich zur Zeit in Indien abspielt, als Bioimperialismus, Biokolonialismus und Biopiraterie.³⁶ Mit den Ressourcen, die indische Bauern über Jahrhunderte entwickelt haben, wollen ausländische Konzerne Profit machen. Wollen die indischen Landwirte diese patentierten Produkte und Verfahren nutzen, so müssen sie für ihre eigenen Produkte Lizenzgebühren entrichten. Verantwortlich für dieses Paradox ist das in WTO-Verhandlungen beschlossene TRIPS-Abkommen.

Des Weiteren hat sich Indien bereit erklärt, auch die eigenen Agrarhandels-schranken abzubauen, was die indischen Bauern der Einfuhr von Agrarprodukten aus dem Ausland aussetzt. Der indische Markt ist heute mit billigen aus dem Ausland eingeführten Agrarprodukten wie Palmöl, Naturkautschuk, Kaffee, Speiseöl, Milchpulver, Zucker, Tee, Avelnüssen, Äpfeln und Kokosnüssen überschwemmt, da diese Produkte in ihren Ursprungsländern hoch subventioniert und deshalb im Vergleich zu indischen Produkten billiger sind. Auch auf dem Weltmarkt hat Indien gegen die Konkurrenz anderer Entwicklungsländer zu kämpfen. Indien hat bislang z.B. für Basmatireis geschwärmt. Jetzt wird noch besserer und billigerer Reis auch aus Vietnam und Thailand auf dem Weltmarkt angeboten. Der bekannte indische Publizist und Analytiker Devinder Sharma bringt es auf den Punkt: „Was Indien dringend braucht, ist eine Landwirtschaftspolitik mit viel Weitblick und der Bereitschaft, nicht vor den technischen Innovationen die Augen zu verschließen. Freier Handel und Globalisierung auf dem Weltnahrungsmittelmarkt werden den indischen Bauern keine Überlebenschance bieten.“³⁷ Dies bedeutet, dass der Abbau von Agrar-subventionen im Norden bzw. auf dem Weltmarkt Indien nur Vorteile bringen kann, wenn den Kleinbauern massive Strukturhilfe geleistet wird. „The WTO agreement in agriculture necessitates that we should become globally more competitive. This will call for integrated action plans to achieve value-addition revolutions“,³⁸ wie der bekannte indische Agrarökonom Swaminathan zutreffend resumiert.

5.2.2 Textilien- und Bekleidungshandel

Bis Ende 2004 regelte das so genannte MFA-Abkommen den internationalen Textilienhandel zwischen Entwicklungs- und Industrieländern. Das MFA (Multifaserabkommen) von 1974 begünstigte einige ärmere Entwicklungsländer wie beispielsweise Bangladesch, indem es für Textilien freien Zugang zu den Märkten der Industrieländer wie der USA und der Europäischen Gemeinschaft ermöglichte. Anfang

³⁶ Vgl. hierzu: Searle, Denise (1994), „Indiens Bauern gegen GATT“, in: *E+Z*, Nr. 3/1994, S. 78; vgl. auch Shiva, Vandana (1995), *Trading our Lives away. An Ecological and Gender Analysis of 'Free Trade' and the WTO*, New Delhi; vgl. auch, Shiva, Vandana (2001), *Biodiversität. Plädoyer für eine nachhaltige Entwicklung*, Bonn.

³⁷ Vgl. hierzu: Sharma, Devinder (2001), „Das Brot des Bauern – ein Zubrot für die Multis?“, in: *Meine Welt*, v. Dezember 2001, S.45.

³⁸ Vgl. hierzu, Swaminathan, M.S. (2004), „Field Good!“, in: *Times of India*, Supplement, Mumbai, v. 07.04.2004, S.5.

2005 lief das MFA aus. Damit fielen die Mengenbeschränkungen (Quoten) weg, die jahrzehntelang Entwicklungsländern wie Korea, Taiwan und Indien auferlegt worden waren. So können dann Länder wie China und Indien den Großteil des Exports von Textilien und Bekleidung auf dem Weltmarkt übernehmen. China z.B. hat es bereits getan, was quasi zu einem regelrechten Handelskrieg zwischen China einerseits, Europa und den USA andererseits geführt hat.

China ist seit 2001 Mitglied der Welthandelsorganisation WTO. Dabei war einerseits vereinbart worden, dass die bisherigen Import-Obergrenzen Ende 2004 auslaufen würden, andererseits gab man den WTO-Mitgliedern aber die Freiheit, bis 2008 jedes Jahr neue Quoten für die Einfuhr chinesischer Textilien zu erlassen. Nach dem Jahreswechsel explodierten die Importe von Hosen, Jacken und Unterwäsche aus China um rund 24%.³⁹

Im Mai 2005 überschwemmten Billigtextilprodukte aus dem Reich der Mitte die europäischen und US-amerikanischen Märkte und sorgten für Schlagzeilen in der Presse. Um den Streit mit den USA und der EU um steigende Textilimporte zu entschärfen, hat China freiwillig die Ausfuhrzölle für zahlreiche Textilprodukte erhöht.⁴⁰

Die indische Industrie- und Handelskammer und der indische Industrie- und Handelsminister Kamal Nath zeigten sich optimistisch und zuversichtlich, dass Indien vom Wegfall des MFA profitieren wird. „Our exports to both the US and the European Union are expected to grow by 15% in the very first year of MFA dismantling.“⁴¹ Branchenvertreter erwarten die Verdoppelung des Anteils der Textil- und Bekleidungswarenexporte auf dem Weltmarkt von 4 auf 8% (im Wert von ca. 50 Mrd. US\$).⁴² Die Textilbranche in Indien hat den Vorteil, den gesamten Produktionszyklus der Textil- und Bekleidungsindustrie von der Stoffproduktion bis zur Schneiderei im eigenen Land zu haben. Dennoch wird Indien sich gegen die harte Konkurrenz aus China auf dem Textil- und Bekleidungsmarkt in den USA und Europa behaupten müssen.

5.2.3 Pharmaindustrie und Arzneimittel

Wie die Textilindustrie ist auch die indische Pharmaindustrie eine Erfolgsstory. Auf diesem Sektor ist ein Wachstum von durchschnittlich 12% zu verzeichnen. „The Indian Industry produces nearly 8,5% of the world's drugs and is among the top 15

³⁹ Vgl. hierzu: Drewes, Detlef (2005), „Kompromiss im Textil-Streit“, in: *Südhessen Morgen*, v. 23.05.2005, S.4.

⁴⁰ Vgl. hierzu: dpa (2005), „China will Textilstreit entschärfen“, in: *Die Welt*, v. 21.05.2005, S.9.

⁴¹ Vgl. hierzu: Nath, Kamal (2005), „Exports set to touch \$ 75 b. this year“, in: *Times of India*, Mumbai, v. 18.11.2004, S.15.

⁴² Bhargavi, Vyas (2004), „Market watch“, in: *Mumbai Samachar*, v. 8.11.2004, S.2.

drug-manufacturing countries and fifth largest manufacturer of bulk drugs.⁴³ Ein bemerkenswerter Erfolg lässt sich im Bereich der so genannten „Prozesspatente“-(Generika-)Fabrikationsprozesse von Markenmedikamenten, deren Patentrechte ausgelaufen sind, feststellen. Einige traditionsreiche Pharmafirmen wie CIPLA Ltd. und Dr. Reddy's Lab stellen preiswerte, aber gut geeignete AIDS-Medikamente in Prozessverfahren her.

Anfang der 1960er-Jahre galt Indien noch als eines der Länder mit den weltweit höchsten Pharmapreisen. Heute liegt die Selbstversorgung mit Medikamenten bei über 70% trotz der seit 1991 von Indien verfolgten Politik der wirtschaftlichen Öffnung. Indien ist sogar ein Nettoexporteur im Pharmabereich.⁴⁴

Die neuen TRIPS-Regeln im Pharmabereich erlauben es den Entwicklungsländern, mittels Zwangslizenzen essenzielle „Generika“ zu importieren. Gute Geschäftschancen entstehen in diesem Kontext für die indische Pharmaindustrie, wenn die indische Regierung die neuen TRIPS-Regeln in der nationalen Patentgesetzgebung umsetzt. Damit könnte die Pharmaindustrie Indiens auch im Generika-Prozesspatent hergestellte Medikamente in andere Entwicklungsländer wie Brasilien und Südafrika exportieren, wie es in der indischen Presse festgehalten wird.

At present, drugs used for common ailments are in the generic category, having gone off patents years ago. Moreover, the poor can seek protection under the Doha Declaration of TRIPS, which allows WTO member countries to waive product patents for compulsory licences in the event of public health crisis. Therefore, new inventions in ailments germane to India such as tuberculosis, malaria and HIV/AIDS can be sold inexpensively under compulsory licences.⁴⁵

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) hat z.B. zwei Nachahmermedikamenten (Generika) des indischen Herstellers CIPLA, empfohlen zur Behandlung von AIDS-Patienten, wieder auf ihre Liste genommen.⁴⁶ Indien ist in der Lage, die Versorgung seiner Bevölkerung mit Medikamenten aus eigenen Ressourcen gut ausgebildeter Fachkräfte und durch beträchtliche Forschungsinvestitionen im Pharmabereich zu bewältigen. Somit hat sich Indien eigentlich vor den WTO-TRIPS-Vorschriften für internationales Patentrecht bei Medikamenten nicht zu fürchten. Denn unter Berufung auf die Ausnahmeklausel des Art. 31 des TRIPS-Abkommens ist es erlaubt, Gesetze zu erlassen, die die Herstellung generischer AIDS/HIV- und anderer Medi-

⁴³ Vgl. hierzu: Urs, Anil (2003), „Biotech Products Set to Flood Markets this Year“, in: *Economics Times*, Mumbai, 09.01.2003, S.6; vgl. auch Urs, Anil, „Pharma Sector may post 10-15% growth in 02-03“, in: *Economic Times*, a.a.O.

⁴⁴ Gerster, Richard (2000), „Welthandels-Regeln bedrohen Pharmaindustrie Indiens“, in: *E+Z*, Nr. 6/2000, S.182.

⁴⁵ Vgl. hierzu: „Drug Industry Braces for Product Patents from 2005“, in: *Times of India*, Mumbai, v. 30.11.2004, S.12.

⁴⁶ Vgl. hierzu: AIDS (2005), „Indische Generika wieder auf WHO-Liste“, in *E+Z*, Nr. 1/2005, S.6.

kamente ermöglichen. So können im eigenen Land billige und geeignete Ersatzmedikamente unter Einsatz von Zwangslizenzen produziert oder importiert werden.⁴⁷

6 Resümee

Nach Erlangung der politischen Unabhängigkeit strebte Indien auch die wirtschaftliche Unabhängigkeit an. Indien benötigte dazu ausländisches Kapital und technisches Know-how, aber nicht zu allen Bedingungen der sowohl westlichen als auch östlichen Geberländer. Indien war auf den harten Devisenzustrom (konvertierbare Kredite) der Entwicklungshilfe aus den westlichen Industrieländern – wie USA und europäische Länder – angewiesen und legte dabei das Hauptgewicht sehr deutlich auf die Wirtschaftspolitik der selektiven Weltmarktintegration.

In den 1970er- und 1980er-Jahren entwickelte Indien Handelsbeziehungen zu Japan, zu OPEC-⁴⁸ Ostblock- und westlichen Industrieländern. Doch Indien importierte mehr Waren, als es exportierte. So war Indiens Handelsbilanz in der Zeit von 1950 bis 1980 fast ausnahmslos negativ.⁴⁹ Indien musste jahrelang hohe Schuldendienste leisten. Jahrzehntelang hatte Indiens Anteil am Welthandel nur 0,04% betragen. An dieser Stelle sollte daran erinnert werden, dass die Bezeichnung „Entwicklungsland“ für Indien bis in die 1990er-Jahre erhalten blieb, weil es im Vergleich zu Schwellenländern wie Südkorea, Taiwan, Malaysia, Spanien, Portugal und Brasilien in manchen wirtschaftlichen und sozialen Merkmalen – wie Pro-Kopf-Einkommen, Bildungsstand, Lebenserwartung, Gesundheitsstand, Anteil der erwerbstätigen Bevölkerung in der Landwirtschaft – ein typisches Entwicklungsland war. Erst nach Liberalisierung der Wirtschaft in den 1990er-Jahren zählt Indien zu den so genannten Schwellenländern.

Jetzt exportiert Indien über 7.500 unterschiedliche Produkte in etwa 109 Länder.⁵⁰ Es bietet Produkte wie Textilien, Bekleidung, Pharma- und Biotechnologieprodukte, Auto- und Zulieferteile (Traktoren, Lastwagen, Zwei- und Dreiräder), Lederwaren sowie Grundstoffe wie Stahl, Zement, Aluminium und chemische Produkte in guter Qualität zu niedrigen Preisen an. Im Bereich IT-Dienstleistungen ist Indien zum Global Player geworden. Somit ist Indien nicht mehr nur Lieferant landwirtschaftlicher Produkte, sondern auch bedeutender Exporteur industrieller Fertigprodukte und des Anlagenbaus von Straßen, Häfen und Kraftwerken. Die Devisenreserven, deren Beitrag 1991 quasi bei Null angelangt war, sind heute auf

⁴⁷ Vgl. hierzu: Grill, Bartholomäus (2003), „Billiger Segen, Pillen-Streit, Neue Regeln für Lizenzen“, in: *Die Zeit*, v. 28.08.2003, S.24.

⁴⁸ OPEC: Organization of the Petroleum Exporting Countries, Organisation erdölexportierender Länder, 1960 in Bagdad gegründet.

⁴⁹ Vgl. hierzu: Rothermund, Dietmar (1985), *Indiens wirtschaftliche Entwicklung, von der Kolonialherrschaft bis zur Gegenwart*, UTB, München, S.181.

⁵⁰ Vgl. hierzu: von Hauff, Michael/Michaelis, Nina Veronique (2003), „Entwicklung und Perspektiven der indischen Außenhandelsstruktur“, in: Draguhn, Werner (Hrsg.), *Indien 2003, Politik, Wirtschaft, Gesellschaft*, Hamburg, S.274.

eine Rekordhöhe von 138 Mrd. US\$ angestiegen.⁵¹ Die Regierung Manmohan Singh hat sich zum Ziel gesetzt, Indiens Anteil am Welthandel von derzeit 0,67% auf 1% zu erhöhen. Dafür sollen in Indien weitere Wirtschaftssonderzonen (Special Economic Zones) und die so genannten 100% Export-Oriented Units zur Förderung des Exports entstehen.⁵²

Indiens Weg in die Weltwirtschaft und zum Weltmarkt führt über eine extrem flexible Dienstleistungsindustrie, insbesondere über die Informations- und Biotechnologie. Das Entwicklungsland Indien hat sich mittlerweile zu einer „Weltmacht des Wissens“ entwickelt. Indien hat sich in wichtigen Zukunftsindustrien, wie Informations-, Bio-, Gen- und Raumfahrttechnologie sowie Pharmaindustrie, Wettbewerbsvorteile bzw. komparative Kostenvorteile verschafft. Seine Rolle im WTO-Verhandlungsprozess ist bedeutsam. China und Indien haben den Industrieländern im WTO-Prozess ihre Widersprüche (Handelsschranken) und Grenzen (Patentrechte) aufgezeigt. Sie treiben die Entwicklung eines asiatischen Bondmarkts und Währungsfonds voran, um die Abhängigkeit von US-gesteuerten Finanzsituationen (Weltbank, IWF) zu reduzieren; sie bewerben eine asiatische Freihandelszone, die ein Gegengewicht zu EU und NAFTA bilden soll.⁵³ Ferner ist festzustellen, dass der bilaterale Handel zwischen China und Indien seit 2000 um 350% auf 13,6 Mrd. US\$ 2004 angewachsen ist, und zwar bei einem reichlichen Handelsüberschuss zu Gunsten Indiens.⁵⁴

Die Beschlüsse der WTO – auch im Hinblick auf den Dienstleistungssektor – werden natürlich die Wettbewerbsfähigkeit indischer Exportbranchen herausfordern, aber die gute Ausbildung vieler Inder ist schon jetzt das größte Wissenspotenzial des Landes und unterscheidet Indien von anderen Entwicklungsländern, und wenn es gelingt, auch im Landwirtschaftssektor eine Strukturveränderung durchzuführen, wird Indien in der Lage sein, diese Herausforderung zu bewältigen.

⁵¹ Vgl. hierzu: Times News Network (2005), „Don't Use Forex for Infrastructure: IMF“, in: *Times of India*, v. 18.03.2005, S.15.

⁵² Vgl. hierzu: Bierbrauer, Elfriede (2002), „Binnen- und außenwirtschaftliche Entwicklung Indiens“, in: Draguhn, Werner (Hrsg.), *Indien 2002. Politik, Wirtschaft, Gesellschaft*, Hamburg, S.259.

⁵³ Vgl. hierzu: Schaas, D./Köhler, Angela (2005), „Weltwirtschaft, Indien und China“, in: *Wirtschaftswoche*, Nr. 17, v. 21.04.2005, S.26.

⁵⁴ Vgl. hierzu: ebenda.